

Olsztyn, dnia 21.01.2021 r.

Rozeznanie rynku nr RR/1/2021

W związku z realizacją projektu nr RPWM.01.03.05-28-0014/19, pt. „Budowa i profilowanie oferty innowacyjnych produktów IT” zwanego w dalszej części Projektem, realizowanym w ramach Osi Priorytetowej 1. Inteligentna gospodarka Warmii i Mazur, Działanie 01.03.00 Przedsiębiorczość (Wsparcie przedsiębiorczości), Poddziałanie 01.03.05 Usługi dla MŚP z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020 zwanego dalej Projektem, **BP Systems Piotr Karpiński Owocowa 12, 10-860 Olsztyn** zaprasza do składania ofert cenowych wykonania kompleksowej usługi doradczej, która pozwoli stworzyć i sprofilować ofertę rynkową firmy.

Celem zapytania jest oszacowanie ceny rynkowej usługi doradczej mającej na celu stworzenie i sprofilowanie oferty rynkowej firmy BP Systems Piotr Karpiński.

KOD CPV: 72221000-0

Pełna nazwa: Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

I. Informacje ogólne dotyczące zapytania ofertowego

1. Nazwa oraz adres Zamawiającego

Dane Zamawiającego
BP Systems Piotr Karpiński
Owocowa 12
10-860 Olsztyn

2. Tryb udzielania zamówienia

Tryb postępowania: postępowanie prowadzone w trybie rozeznania rynku mającego na celu oszacowanie wartości zamówienia określonego w Wytocznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 z dnia 21.12.2020 r.

Postępowanie znak RR/1/2021

II. Opis przedmiotu zamówienia

Zamawiający planuje zakup usługi doradczej, która pozwoli stworzyć i sprofilować ofertę rynkową BP Systems Piotr Karpiński, a także zidentyfikować możliwości sprzedażowe u potencjalnych klientów za granicą na następujących 4 rynkach i łącznie 10 krajach, tj.:

- Kraje niemieckojęzyczne (Niemcy, Austria)
- Skandynawia (Szwecja, Norwegia, Finlandia, Dania)
- Ameryka Północna (USA, Kanada)
- Irlandia i Wielka Brytania.

Do potencjalnych klientów zaliczają się osoby i podmioty będące użytkownikami lub odbiorcami rozumianym rynku innowacji technologicznych, w tym w szczególności:

- Firmy lub instytucje branżowe, które mogą być odbiorcą technologii oferowanych przez BP Systems
- Młode spółki technologiczne (tzw. startupy), które poszukują wykonawcy systemu innowacyjnego,
- Fundusze inwestycyjne, które poszukują projektu technologicznego do zainwestowania, a także inwestorzy prywatni lub tzw. „aniołowie biznesu”

Zakres prac:

1. Analiza warunków prawnych możliwości współpracy na danym rynku (dla każdego kraju osobno).

Analiza będzie przeprowadzona w celu stwierdzenia na ile możliwe/czasochłonne jest np. tworzenie spółek partnerskich w danych krajach. W wyniku doradztwa powinny zostać przeprowadzone rozmowy z lokalnymi związkami pracodawców, izbami handlowymi w celu ustalenia czy utworzenie spółki na lokalnym rynku z lokalnym partnerem oferuje korzyści w danym kraju i czy lokalni klienci będą mogli zaufać firmie zarejestrowanej w innym kraju.

2. Analiza potrzeb firm w sektorach szczególnego zainteresowania Zamawiającego

Należy zwrócić uwagę na sektory w których BP Systems oferuje rozwiązania IT:

- szkoleniowe (prywatne firmy),
- edukacji publicznej,
- uczelni wyższych,
- automotive.

W wyniku analizy potrzeb powinna powstać lista obszarów, które oferują możliwość wykonania narzędzia IT, które zaspokoi nowe/powstające potrzeby rynku. Powinny zostać zidentyfikowane obszary gdzie można się spodziewać niewielkiej lub braku konkurencji ze względu na wykorzystanie najnowszych rozwiązań - np. Smart tv, smartwatch, nowe funkcje aplikacji mobilnych (progressive web apps) itp. - tak aby mógł wykorzystać swoje doświadczenie w szybkim dostarczaniu produktów na rynek.

3. Analiza wyników badań naukowych i obecnie posiadanych rozwiązań innowacyjnych

Należy określić które z posiadanych obecnie rozwiązań mogą oferować największą wartość dodaną klientom na danym rynku. W tym celu należy przeprowadzić przegląd rynku i możliwie wywiad/ rozmowy z firmami, które mogą być zainteresowane odbiorem rozwiązań BP Systems.

W wyniku tego etapu powinna powstać możliwie obszerna lista możliwych zastosowań posiadanej technologii w gospodarce. W kolejnych etapach lista ta zostanie ta zostanie uporządkowana wg oczekiwanego popytu na poszczególne rozwiązania a także zyskowność i szanse powodzenia projektu.

4. Budowa oferty rynkowej BP Systems

Celem tego etapu doradztwa jest określenie docelowego kształtu oferty na danym rynku w danym sektorze. Analiza powinna wykazać jaka forma dostarczania usług będzie najbardziej odpowiednia na danym rynku np. Produkt wykonany w partnerstwie z lokalną firmą czy też np. jako usługa w modelu pay-per-use świadczona z Polski.

Na tym etapie informacje zebrane w etapach 1, 2 i 3 powinny zostać porównane tak aby dopasować do siebie istniejący popyt i szanse z możliwością ich zaspokojenia lub realizacji, oraz warunki dla rozwoju takich przedsięwzięć.

Zakres zadań:

- przygotowanie analityczne założeń oferty rynkowej Wnioskodawcy, które będzie obejmowało syntezę danych zebranych w punktach 1-3, jak również wnioski i rekomendacje do zastosowania przy tworzeniu ofert dla poszczególnych branż i sektorów,
- przygotowanie treści ofert
- tłumaczenia i dostosowanie oferty do potrzeb regionalnych,

- tłumaczenia specjalistyczne i usługa weryfikacji przez podmiot z danego rynku - np. agencję interaktywną, która sprawdzi czy przygotowana w ramach doradztwa oferta Wnioskodawcy ma format zgodny ze standardami i oczekiwaniami lokalnego rynku

5. Identyfikacja szans sprzedażowych i potencjalnych odbiorców

Wynikiem doradztwa powinny być wybrane wstępnie możliwości kontaktu i realizacji przedsięwzięć z poszczególnymi partnerami.

Na tym etapie powinni zostać określone

- potencjalni partnerzy do utworzenia spółki lokalnej w danym kraju
- potencjalni odbiorcy / klienci produktów i usług firmy

W ramach tego etapu Wykonawca usługi powinien umożliwić nawiązanie relacji z **osobami które mogą stać się potencjalnymi klientami firmy i dokonać identyfikacji szans sprzedażowych.**

Uwzględnione powinny być wszelkie koszty dodatkowe związane z procesem identyfikacji szans sprzedażowych, w tym m.in.

- rozmowy telefoniczne
- koszty baz danych, zakup ogłoszeń, opłaty członkowskie
- 1 podróż służbowa do USA (2 os.)
- 4 podróże do krajów Europy (2 os.)

łącznie realizacja projektu powinna obejmować min. 770 godzin doradztwa, z czego min. 360 godzin na realizację zadania 5 oraz wszystkie koszty dodatkowe wymienione powyżej. W ramach zadania 5 Wykonawca powinien odbyć min. 100 spotkań osobistych lub w formie wirtualnego spotkania.

III. Termin wykonania zamówienia

1. Termin rozpoczęcia realizacji zamówienia - od dnia **podpisania umowy.**
2. Termin wykonania przedmiotu zamówienia - **maksymalnie 6 miesięcy** od dnia podpisania umowy. Jest to termin zakończenia wszystkich ww. prac.

IV. Wymagania dotyczące sporządzenia oferty:

1. Wykonawca składa formularz ofertowy z ceną obejmującą wszystkie elementy zamówienia - **Załącznik nr 1 do RR.**
2. Na ofertę składają się następujące dokumenty i oświadczenia (w przypadku składnia oferty za pomocą poczty elektronicznej zeskanowane dokumenty):

1) Formularz ofertowy – zgodnie z załącznikiem nr 1 do RR,

3. Oferta musi być sporządzona w języku polskim na komputerze lub ręcznie długopisem.

4. Oferta (formularz oferty, oświadczenia, o których mowa w RR) musi być podpisana lub zaparafowana przez osoby upoważnione do składania oświadczeń woli w imieniu Wykonawcy. Jeżeli osoba/osoby podpisująca ofertę działa na podstawie pełnomocnictwa, to pełnomocnictwo to musi w swej treści jednoznacznie wskazywać uprawnienie do podpisania oferty. Pełnomocnictwo to musi zostać dołączone do oferty.

5. Ofertę można złożyć w zamkniętej kopercie, przed upływem terminu składnia ofert oznakowanej w sposób następujący:

1) Oznakowana nazwą firmy Wykonawcy i opisana - **Rozeznanie rynku nr RR/1/2021**

2) lub na adres e-mail: **p.karpinski@bpsys.pl** wówczas w temacie wiadomości należy wpisać: **Oferta w postępowaniu RR/1/2021**



3. MIEJSCE I TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferty należy składać osobiście w siedzibie firmy w Olsztynie, ul. Owocowa 12 lub elektronicznie pod adres: p.karpinski@bpsys.pl w terminie do 28.01.2021 r.



Załącznik nr 1 do RR znak: RR/1/2021

FORMULARZ OFERTOWY

DANE WYKONAWCY:

1.	<p>Dane wykonawcy:</p> <p>Osoba upoważniona do reprezentacji Wykonawcy i podpisująca ofertę:</p> <p>Pełna nazwa:</p> <p>Adres: ulica kod miejscowość</p> <p>NIP REGON tel.:</p> <p>Adres do korespondencji jeżeli jest inny niż siedziba Wykonawcy: ulica kod miejscowość</p> <p>Adres poczty elektronicznej e-mail.....</p>
2	<p>Cena: Oferuję wykonanie usługi zgodnie z opisem przedmiotu zamówienia za cenę netto:.....</p>

.....
(podpis(y) osób uprawnionych
do reprezentacji wykonawcy lub pełnomocnika)

.....
(data)